vinetur

Il liquor board della Pennsylvania ha fatto salire i prezzi dei cocktail in lattina di Stateside

Dopo aver inserito a listino ogni formato di confezione, la PLCB ha fissato un prezzo minimo che ha ridotto i margini di circa 2.400 rivenditori indipendenti

sabato 24 ottobre 2026

Il sistema di vendita degli alcolici in Pennsylvania sta facendo salire il prezzo di alcuni dei cocktail in lattina più popolari dello Stato, secondo un'inchiesta di NewsWorks Lab. La Pennsylvania Liquor Control Board sfrutta infatti il proprio doppio ruolo di autorità di regolamentazione e rivenditore per controllare la commercializzazione di questi prodotti.

Al centro della disputa ci sono Stateside Vodka, con sede a Philadelphia, e i suoi marchi di bevande pronte da bere in rapida crescita, in particolare Super Lyte, un cocktail in lattina a base di vodka lanciato questa primavera e diventato rapidamente uno dei prodotti alcolici più richiesti del Paese. NewsWorks Lab ha riferito che, dopo che a giugno il liquor board ha rivendicato un controllo più ampio sui prodotti Stateside, i residenti della Pennsylvania hanno iniziato a pagare di più per alcune di queste bevande.

La vicenda ha riportato l'attenzione su una caratteristica di lunga data del sistema degli alcolici in Pennsylvania. La PLCB non si limita a regolamentare le licenze e a supervisionare gran parte del mercato degli alcolici dello Stato: gestisce anche circa 560 negozi statali di bevande alcoliche, 13 centri di evasione degli ordini per i titolari di

licenza e due importanti centri di distribuzione a Pittsburgh e Philadelphia. Questo conferisce all'agenzia un'influenza insolita sui prodotti che entrano nel mercato, sul loro confezionamento e sul prezzo finale per i consumatori.

La questione è emersa con maggiore evidenza dopo che, nel luglio 2024, i legislatori hanno approvato l'Act 86. La legge ha autorizzato i distributori di birra, i negozi di alimentari, i minimarket e gli alberghi a vendere cocktail pronti da bere a base di superalcolici. Ha inoltre consentito a produttori come Stateside di vendere direttamente a questi rivenditori. La legge ha però mantenuto il potere della PLCB di acquistare e vendere gli stessi prodotti, mettendo il board in concorrenza diretta con le imprese che al contempo concede in licenza e regolamenta.

Per il settore delle bevande, questa struttura può influire su prezzi, margini e accesso al mercato ben oltre il caso di un singolo marchio. Se lo Stato fissa il prezzo minimo dei cocktail pronti da bere più richiesti e al tempo stesso compete per venderli, distributori e rivenditori privati possono ritrovarsi con margini più ridotti e minore flessibilità nel definire assortimento e prezzi dei prodotti più venduti.

Stateside ha dichiarato a NewsWorks Lab che, a causa di questo assetto, l'azienda subisce pressioni su più fronti contemporaneamente. Un rappresentante dell'azienda ha affermato che il board è «il nostro ente regolatore, il nostro cliente e il nostro concorrente».

Il portavoce della PLCB, Shawn Kelly, ha difeso il ruolo dell'agenzia, affermando che opera in base ai poteri stabiliti dalla legge statale e rappresenta una rilevante fonte di entrate pubbliche. Kelly ha dichiarato che l'agenzia genera ogni anno circa 750 milioni di dollari in imposte e utili destinati al fondo generale della Pennsylvania e stanzia 3 milioni di dollari all'anno in sovvenzioni a sostegno dei settori vinicolo, della birra e degli alcolici dello Stato.

Kelly ha inoltre contestato l'idea che il board non fosse preparato ad affrontare il mercato dei cocktail in lattina. Ha dichiarato che la categoria cresce da oltre cinque anni e che l'agenzia ha iniziato ad adattarsi alle bevande in lattina quando il vino in lattina ha preso piede nel 2016. Secondo Kelly, il legislatore intendeva mantenere la PLCB come principale grossista di cocktail pronti da bere, lasciando alle vendite dirette

dei produttori ai rivenditori autorizzati il ruolo di opzione aggiuntiva, non di sistema principale.

Il conflitto si è intensificato dopo la rapida ascesa di Super Lyte. Stateside ha lanciato la bevanda non gassata con 0 zuccheri, 90 calorie e una gradazione alcolica del 4,5% vol. Durante un evento di settore in California ad aprile, il cofondatore Clement Pappas aveva previsto che sarebbe diventata il lancio di un prodotto pronto da bere di maggior successo nella storia della categoria. NewsWorks Lab ha riferito che il marchio ha poi venduto 1 milione di casse in 142 giorni, superando il precedente record, e il presidente di Stateside, Matt Quigley, ha stimato il mese scorso che le vendite potrebbero raggiungere 4 milioni di casse entro la fine dell'anno.

L'impennata della domanda si è scontrata con il sistema statale della Pennsylvania. Secondo NewsWorks Lab, a marzo la PLCB ha contattato per la prima volta Stateside comunicando di voler vendere Super Lyte. Stateside ha dichiarato di non poter evadere subito l'ordine, avendo già venduto in prevendita 300.000 casse e non prevedendo di poter aumentare la capacità produttiva prima dell'autunno. L'azienda ha inoltre affermato che il board voleva il prodotto in confezioni da 24 lattine avvolte in pellicola termoretraibile, un formato che Stateside non usava abitualmente per Super Lyte e che non aveva previsto nei propri piani di confezionamento.

Stateside ha comunicato al board di non poter evadere l'ordine nei tempi richiesti, proponendo però una scadenza successiva. Poi, secondo l'azienda, le comunicazioni si sono interrotte fino al 3 giugno, quando il direttore esecutivo della PLCB, Rodrigo Diaz, ha inviato a Pappas una lettera dai toni duri. Nella lettera, Diaz ha scritto che il board voleva acquistare tutte le varietà di cocktail pronti da bere vendute da Stateside «in tutte le configurazioni», salvo diversa indicazione dell'agenzia.

La richiesta aveva ampie ripercussioni, perché la legge della Pennsylvania consente alla PLCB di fissare il prezzo di riferimento dei prodotti inseriti nel proprio listino. Una volta che il board inserisce un prodotto a listino, i venditori privati non possono offrirlo a un prezzo inferiore a quello della PLCB. Nella lettera, Diaz ha scritto che, sebbene un produttore della Pennsylvania titolare di licenza possa vendere cocktail pronti da bere direttamente al pubblico e ai titolari di licenza, non può farlo a un prezzo inferiore a

quello fissato dal board per lo stesso prodotto.

L’effetto ha coinvolto un’ampia rete di venditori. NewsWorks Lab ha riferito che la posizione del board ha interessato circa 2.400 negozi di alimentari, minimarket, distributori di birra, ristoranti e alberghi, oltre a centinaia di bar e locali notturni.

Prima che il board inserisse a listino tutti i prodotti Stateside, i distributori privati avevano maggiore libertà di acquistare grandi quantità a prezzi più bassi. Shawn David, comproprietario di Beaver County Beverage a Monaca, ha dichiarato a NewsWorks Lab che, prima che Super Lyte fosse inserito a listino dalla PLCB, l’acquisto su pallet poteva far scendere il prezzo fino a 47,99 dollari a cassa. Dopo l’inserimento del prodotto a listino, ha detto David, ha dovuto percorrere circa 30 miglia fino al Licensee Service Center della PLCB a Bridgeville e pagare il prezzo all’ingrosso fissato dallo Stato, pari a 53,99 dollari a cassa.

Poiché i distributori devono acquistare i prodotti dalla PLCB a un prezzo all’ingrosso inferiore di appena il 10% rispetto al prezzo al dettaglio fissato dallo Stato, i rivenditori affermano che i loro margini si sono ridotti nettamente. David ha dichiarato che i consumatori pagano di più, mentre ai venditori privati resta ben poco.

La disputa ha inoltre messo in luce il ruolo dei formati di confezionamento nella battaglia sui prezzi. NewsWorks Lab ha riferito che Stateside aveva venduto direttamente ai rivenditori privati alcuni formati non presenti nel sistema statale. Per esempio, i negozi Fine Wine & Good Spirits inizialmente vendevano confezioni da quattro di Surfside, il marchio di Stateside di tè freddo e limonata con vodka. In seguito, Stateside ha proposto confezioni da sei e da 12 con codici UPC diversi, non presenti nel sistema statale, consentendo di venderle ai rivenditori privati a prezzi inferiori. Differenze analoghe riguardavano le confezioni da otto e da 12.

Quando la PLCB ha deciso di volere ogni varietà dei cocktail pronti da bere di Stateside in ogni formato di confezione, questa flessibilità è in gran parte venuta meno. Kelly ha dichiarato che il board ha valutato di ampliare l’assortimento perché i clienti chiedevano più prodotti e formati e perché Stateside stava diventando più popolare. Ha aggiunto che le aziende di logistica convenzionate con l’agenzia hanno noleggiato attrezzature per avvolgere in pellicola termoretraibile i vassoi di cocktail in lattina, così

da facilitarne la movimentazione nei centri di distribuzione statali.

NewsWorks Lab ha riferito che, tramite i propri appaltatori, il board si è dotato della capacità di avvolgere i prodotti in pellicola termoretraibile e ha concordato una tariffa di 1 dollaro a cassa, pagata da Stateside. Kelly ha dichiarato che la PLCB applica a tutti i fornitori requisiti standard in materia di etichettatura, confezionamento e consegna, per garantire che i prodotti possano essere ricevuti, conservati e trasportati in sicurezza; i fornitori che non rispettano tali standard pagano le tariffe necessarie per adeguarsi.

Avvocati e associazioni di categoria hanno dichiarato a NewsWorks Lab che il problema di fondo è strutturale. Shauna Boscaccy, avvocata di Harrisburg specializzata in diritto degli alcolici e direttrice esecutiva della Pennsylvania Beer and Beverage Wholesalers Association, ha affermato che storicamente il board si è concentrato su vino e superalcolici e non è stato concepito per gestire prodotti in lattina ad alto volume. Kelly ha respinto questa interpretazione, ma il contrasto ha comunque sollevato nuovi interrogativi sull'adeguatezza del vecchio sistema rispetto a un mercato delle bevande pronte da bere in rapida crescita.

Charlie Caputo, consulente legale della Malt Beverage Distributors Association of Pennsylvania, ha dichiarato che i distributori di birra si trovano in mezzo quando nasce un conflitto tra Stateside e la PLCB. Interpellato sull'eventualità che le funzioni sovrapposte del board creino un conflitto di interessi, Kelly ha risposto che la questione spetta ai legislatori, poiché il ruolo dell'agenzia è definito per legge.

Le origini del sistema risalgono a quasi un secolo fa. La Pennsylvania ha istituito la PLCB nel novembre 1933, poco prima della fine del Proibizionismo federale. Secondo gli storici, il sistema fu concepito per mantenere uno stretto controllo statale sulla vendita, sulla distribuzione e sui prezzi degli alcolici. Char Miller, storico del Pomona College che ha scritto del governatore Gifford Pinchot e della regolamentazione dell'era progressista, ha dichiarato a NewsWorks Lab che il board ha mantenuto uno stretto controllo sui cocktail pronti da bere perché non vuole rinunciare al proprio monopolio di fatto.

Quasi 92 anni dopo, quell’eredità si scontra con uno dei segmenti in più rapida crescita del settore degli alcolici. I cocktail pronti da bere hanno sfumato i confini tradizionali che tenevano vino e superalcolici nei negozi statali e la birra in canali di distribuzione separati. In Pennsylvania, l’ascesa dei cocktail in lattina ha messo in evidenza come un’autorità di regolamentazione che può concedere licenze ai concorrenti, acquistare i loro prodotti, fissare prezzi minimi e vendere direttamente ai consumatori sia in grado di plasmare il mercato a ogni livello.